

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS INDUSTRI KECIL
MENENGAH (IKM)
(STUDI KASUS: RAKIK KACANG AMAI BAJA)**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Program Sarjana
pada Departemen Teknik Industri Universitas Andalas*

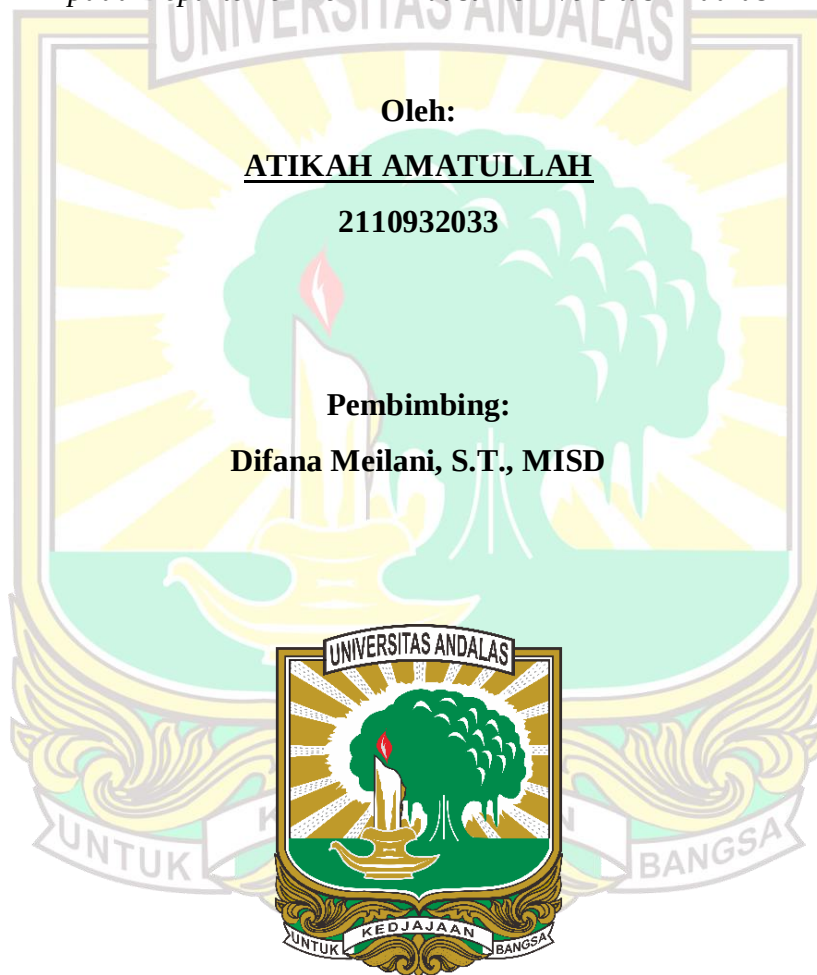
Oleh:

ATIKAH AMATULLAH

2110932033

Pembimbing:

Difana Meilani, S.T., MISD



**DEPARTEMEN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS ANDALAS**

2026

ABSTRAK

Industri Kecil Menengah (IKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia karena mampu menyerap tenaga kerja. Namun, masih banyak IKM yang menghadapi kendala dalam strategi pengelolaan usaha. Salah satu contohnya adalah IKM Rakik Kacang Amai Baja yang berlokasi di Kota Payakumbuh, Sumatra Barat. Usaha ini bergerak pada produksi makanan ringan tradisional khas Minangkabau yang diminati masyarakat karena harganya terjangkau dan memiliki nilai sebagai makanan khas daerah. Meski demikian, IKM ini masih menghadapi permasalahan seperti distribusi produk yang terbatas, menurunnya jumlah produksi, dan belum adanya pemanfaatan media sosial dan marketplace.

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis yang sesuai bagi Rakik Kacang Amai Baja agar dapat memperluas jangkauan pasar dan mengembangkan bisnisnya. Metode penelitian yang digunakan meliputi Business Model Canvas untuk memetakan model bisnis, analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, serta merumuskan strategi untuk menentukan prioritas strategi yang paling tepat dengan tiga tahapan yang terdiri dari tahap input dengan matriks IFE dan matriks EFE, tahap pencocokan dengan matriks SWOT dan matriks IE, dan tahap keputusan dengan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai Matriks IFE sebesar 2,98 dan Matriks EFE sebesar 3,29 sehingga IKM Rakik Kacang Amai Baja berada pada posisi sel II (grow and build) pada Matriks IE. Berdasarkan analisis SWOT diperoleh tiga alternatif strategi, yaitu strategi intensif, strategi integrasi, dan strategi diversifikasi. Selanjutnya, hasil analisis Matriks QSPM menunjukkan bahwa strategi prioritas yang direkomendasikan adalah strategi intensif dengan nilai Total Attractive Score (TAS) sebesar 7,120. Strategi tersebut diharapkan dapat menjadi acuan bagi IKM Rakik Kacang Amai Baja dalam meningkatkan daya saing, memperluas pasar, serta mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Business Model Canvas, QSPM, Strategi Pengembangan Bisnis, Rakik Kacang.

ABSTRACT

Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) play a vital role in Indonesia's economy due to their capacity to absorb labor. However, many SMEs still face challenges regarding business management strategies. A case in point is the Rakik Kacang Amai Baja SME located in Payakumbuh City, West Sumatra. This business produces a traditional Minangkabau snack that is popular among consumers due to its affordability and status as a regional specialty. Nevertheless, the SME faces issues such as limited product distribution, declining production volumes, and a lack of utilization of social media and online marketplaces.

This study aims to formulate a suitable business development strategy for Rakik Kacang Amai Baja to expand its market reach and grow the business. The research methodology employs the Business Model Canvas to map the business model and SWOT analysis to identify strengths, weaknesses, opportunities, and threats. Strategy formulation involves determining the most appropriate priorities through a three-stage process: the input stage (using IFE and EFE matrices), the matching stage (using SWOT and IE matrices), and the decision stage (using the Quantitative Strategic Planning Matrix, or QSPM).

The results indicate an IFE Matrix score of 2.98 and an EFE Matrix score of 3.29, placing Rakik Kacang Amai Baja in Cell II (grow and build) of the IE Matrix. The SWOT analysis yielded three strategic alternatives: intensive strategies, integration strategies, and diversification strategies. Furthermore, the QSPM analysis identified the intensive strategy as the recommended priority, with a Total Attractiveness Score (TAS) of 7.120. This strategy is expected to serve as a guide for Rakik Kacang Amai Baja in enhancing competitiveness, expanding its market, and supporting sustainable business development.

Keywords: Business Development Strategy, Business Model Canvas, QSPM, Rakik Kacang, SWOT Analysis